15 + 30 FORMAS DE GANAR DINERO POR INTERNET MIENTRAS VIAJAS



Parte 1 de 3

gonzaventuras

viajero y diseñador web

Parte 1 de 3

Los 15 métodos que existen para **ganar dinero por Internet.**



Índice.

1 Introducción.

¿Te has preguntado alguna vez cómo hace la gente para ganar dinero por Internet?

¿Te has preguntado si realmente se puede vivir de un blog, YouTube o Instagram?

¿Te has preguntado de qué vive la gente que viaja tanto?

¿Te has planteado alguna vez dar un cambio en tu vida? ¿Dejar tu trabajo para empezar a hacer algo que realmente te guste? ¿Para empezar a vivir de tu pasión o tu hobby?

¿Tienes un proyecto online y te frustra ver cómo otra gente consigue dinero o viaja gracias a su proyecto y tú no?

Si has respondido "Si" a alguna de estas preguntas me alegro de tenerte aquí, porque en esta guía voy a intentar ayudarte a solucionar esas dudas.

2 Quién soy yo.

Mi nombre es Gonzalo, aunque más probablemente me conocerás como "Gonzaventuras".

Una operación de corazón me hizo darme cuenta de que la vida tiene fecha límite. Normalmente vivimos dejando que la vida pase sin más, pensando que vamos a ser eternos, pero no es así. La vida tiene fecha límite y yo no estaba haciendo nada por vivirla al máximo.

Cambié el chip y decidí que quería VIVIR con mayúsculas. No quería que todos mis sueños se quedasen solo en eso, en sueños. Quería hacerlos realidad. Quería viajar, hacer deportes, vivir aventuras, tener experiencias que me llenasen, conocer gente increíble,… y además no quería estar atado a un trabajo que no me gustase y que me hiciese pasarme la vida esperando a que llegase el viernes.

Quería VIVIR. Quería ser libre.

Con todas estas ideas en la cabeza abrí un blog con intención de ganar dinero por Internet para vivir a mi manera. Y lo cierto es que el blog fue un auténtico fracaso durante años… Apenas conseguía visitas y cuando las conseguía apenas me daban dinero.

Pero de los fracasos e insistiendo se aprende, y a día de hoy por fin puedo decir que trabajo desde cualquier lugar del mundo en que haya una simple conexión a Internet.

No quiero que pienses que mi blog es un exitazo, ni que tengo una cantidad terrible de seguidores o visitas, ni que estoy forrado de pasta… Más bien subsisto. (Al menos mientras estoy escribiendo esto. Quizá cuando lo leas las cosas me vayan mejor. Ojalá.)

Pero sí es cierto que desde enero de 2017 soy autónomo, y desde entonces además de pequeños viajes, he hecho otros grandes viajes como recorrer 9 países en bicicleta, o ahora por ejemplo estoy viviendo en una furgoneta camper mientras viajo por España.

Como ves no siempre me fue bien (y todavía me queda mucho por hacer), pero ya disfruto de cierta libertad en mi vida.

Por eso si estás en una situación parecida a la que yo estuve, buscando la manera de vivir a tu propio modo, quiero transmitirte todos mis conocimientos para que si deseas seguir mis pasos todo te resulte mucho más fácil y sencillo de lo que fue para mí.

3 De qué voy a hablar en esta guía.

Voy a hablar de conseguir dinero por Internet.

Gracias a Internet puedes:

- Ganar dinero desde casa.
- Ganar dinero mientras viajas.
- Ganar dinero gracias a tu pasión o tu hobby.
- Aumentar tus ventas si ya tienes un negocio.
- Vivir de Internet.

La guía se divide en 3 partes:

1. En esta primera parte voy a hablarte de los 15 métodos que existen para ganar dinero por Internet. Es decir, los 15 sistemas o las 15 técnicas. (Puede que haya alguno más pero probablemente estos 15 son los más conocidas y frecuentes). Además voy a explicar lo bueno y lo malo de cada uno de ellos.
2. En la segunda parte de la guía te voy a dar 30 ejemplos de trabajos con temáticas muy distintas que puedes realizar desde casa o desde cualquier lugar del mundo. (30 ejemplos y sus 30 casos reales para que veas cómo tú también puedes vivir de Internet sea cual sea tu pasión).

3. Y en la tercera parte te voy a hablar un poco de lo que es un nómada digital, que son los ingresos pasivos, y como en realidad ganar dinero por Internet no es fácil, voy a explicar los 3 secretos o las 3 claves para realmente ser capaz de conseguir dinero online.

Antes de empezar quiero aclarar que yo no soy experto en negocios online, yo soy diseñador web. Lo que cuento en esta guía es a raíz de mi propia experiencia, de pequeños cursos que he realizado, y de investigación.

Sea como sea estoy convencido de que vas a encontrar mucho sentido a todo lo que explique.

Dicho esto, ¡vamos al lio!

4 Los 15 métodos para ganar dinero por internet.

4.1 La publicidad de Google.

Google AdSense, es decir, la publicidad de Google, es quizá el método más conocido entre bloggers principiantes porque es muy fácil de implementar.

Consiste en dejar en una web o un blog espacios en los que aparecerá publicidad, y Google se encarga automáticamente de mostrar anuncios en esos espacios.

Hay dos tipos de anuncios:

- En unos Google te paga por el simple hecho de que se muestre el anuncio.
- Y en otros te paga solamente cuando alguien hace clic en él anuncio.

Google no paga por las visitas que tengas como mucha gente piensa, si no que paga por eso: porque alguien vea los anuncios o haga clic en ellos.

Ahora bien, cuantas más visitas mayor probabilidad de que alguien vea esos anuncios o les haga clic. Por eso se suele utilizar el número de visitas como referencia para saber más o menos cuánto puede uno ganar.

La cantidad que se puede ganar varía. Varía dependiendo del país, el tipo de anuncio, la cantidad de anuncios que pongas,… Pero de media por cada 1.000 visitas se suele ganar aproximadamente 1€. (Puedes ganar algo más o algo menos, pero esta es la media aproximada.)

Es decir, que para ganar unos 1.000 €/mes necesitas aproximadamente 1Millón de visitas mensuales (33.000 al día), lo cual no es nada fácil conseguir…

Por eso creo que la publicidad de Google no es el mejor método para ganar dinero por Internet o para vivir de él, porque en resumen lo habitual es que no de dinero.

Además la publicidad de Google tiene otras pegas:

- Ensucia tu web al llenarla de anuncios.
- Hace que tu web tarde más en cargar.
- Distrae la atención de tu audiencia de lo más importante, que es tu contendido o tus productos y servicios. (Quiero decir, que si has puesto publicidad y alguien hace clic en

un anuncio que te va a dar 10 céntimos, en vez de en algo que vendas por ejemplo por 30 euros, estarás perdiendo dinero.)

Sólo veo interesante utilizar Google AdSense en dos casos:

- Si realmente tienes muchísimas visitas y no tienes ningún producto o servicio que vender. (En el caso de una revista online por ejemplo).
- Como método secundario para generar algún ingreso extra. (Siempre y cuando no te importe llenar tu web de publicidad teniendo en cuenta todas las pegas que hemos visto que eso supone.)

Nota: En realidad, Google AdSense es sólo una plataforma dedicada a esto. Hay otras alternativas para insertar anuncios en una web: WordAds, BidVertiser, ExoClic,… Pero todas funcionan de un modo similar al que he explicado.

4.2 YouTube.

Es similar a Google AdSense. Haces un vídeo, lo subes a YouTube y si tu vídeo es apropiado y tú has dado permiso, ellos se encargan automáticamente de poner anuncios en ese vídeo.

Al igual que con la publicidad de Google, se gana dinero dependiendo del tipo de anuncio. Con unos cuando la gente hace clic, y con otros simplemente cuando se muestra el anuncio.

Sigue siendo un método que da muy poco dinero, (incluso menos que AdSense).

Más o menos por cada 1.000 visitas de vídeos apropiados para ganar dinero, (no todos los vídeos son apropiados), se ganan unos 75 céntimos. Necesitas unas 45.000 visitas al día para tener un sueldo de unos 1.000€ al mes… Esa cantidad de visitas es muy difícil conseguirla, por eso vivir directamente de la publicidad de YouTube también es muy difícil.

La clave es utilizar YouTube para ganar visibilidad y así:

- Si tienes productos o servicios darlos a conocer a más gente.
- O bien ganar dinero poniendo enlaces de afiliado en la descripción de los vídeos, (cosa que explicaré ahora después en otro punto de la guía).
- O conseguir patrocinadores.

Y estas tres cosas las puedes hacer mientras generas algún ingreso extra con la propia publicidad de YouTube.

Te pongo un ejemplo de mi caso:

A mí me gusta hacer vídeos de mis viajes. YouTube en si me da poco dinero, pero si a algún viajero o viajera le gusta uno de mis vídeos, investiga sobre mí, y se entera de que diseño webs, quizá le interese hacerse cliente mío para que le diseñe una web o un blog. Ahí será cuando yo realmente gane dinero.

O por ejemplo en vídeos que tengo explicando como camperizar una furgoneta, pongo enlaces a los productos que he utilizado para ello, y si alguien los compra, me llevo comisión. (Como decía, esto último lo explicaré ahora después en el apartado “Sistemas de afiliados”).

4.3 Patrocinios.

Junto con AdSense y YouTube los patrocinios son otra forma de generar ingresos a través de la publicidad. Aunque funcionan de un modo algo distinto.

Con los patrocinios la idea es ganar dinero u obtener algún tipo de ayuda a cambio de hacer publicidad normalmente a una marca o empresa relacionada con la temática que trates.

Puedes hacer publicidad a esa marca poniendo banners en tu web, llevando o usando productos suyos, hablando de ella en tus vídeos o redes sociales,... Hay muchas formas.

Frente a AdSense y YouTube, ganar dinero con patrocinios tiene la desventaja de que no es un método tan sencillo de implementar. Requiere que busques o que te encuentren patrocinadores, negociar con ellos, acuerdos,... Y además también es necesario que tengas muchas visitas o seguidores, si no a nadie le saldría rentable patrocinarte.

Ahora bien, no se requieren ni de lejos tantas visitas como con YouTube o con Google AdSense. De hecho, mucho antes de llegar a la cantidad de visitas necesarias para vivir de los ingresos de YouTube o de Google, (más de 30.000 visitas al día como hemos visto), mucho antes de llegar a eso, lo normal es que te empiecen a contactar patrocinadores.

La gente que parece que vive de YouTube, Instagram o similar, lo normal es que de lo que realmente viva sea de patrocinios.

4.4 Contenidos patrocinados.

Los contenidos patrocinados son un tipo de patrocinio pero funciona de un modo diferente al visto antes.

Un contenido patrocinado (entiéndase por contenido un artículo, vídeo, podcast,… o lo que sea), es aquél que realizas hablando de un tema concreto o de un producto porque te pagan por ello.

Cuando se habla de patrocinadores, se suele referir a patrocinadores habituales, es decir que te respaldan de forma habitual. La diferencia con los contenidos patrocinados es que los contenidos patrocinados son algo más puntual: te pagan simplemente por ese contenido concreto que vayas a crear.

Por ejemplo, si tienes un blog de cocina, te pagan para que escribas un artículo sobre una batidora determinada.

Con los contenidos patrocinados también necesitas tener un mínimo de visitas o seguidores, si no a ninguna empresa le saldría rentable pagarte por ese contenido.

La principal dificultad es que a la hora de crear contenido patrocinado, normalmente uno no puede tener la iniciativa, alguien tiene que acudir a ti pidiéndote que crees ese contenido.

Otra pega es que por lo general si te pagan por que hables de algo, normalmente quien te paga lo que quiere es que hables bien de eso, por lo que muchas veces no son contenidos sinceros. Aunque no siempre tiene por qué ser así. Hay quien te

paga por un contenido patrocinado y si te deja libertad para contar lo que quieras.

Lo recomendable es crear solo contenidos patrocinados en que den un mínimo de libertad para hablar con sinceridad. Y sobre todo, para hacer las cosas de forma "Limpia", avisar a la audiencia cuando un contenido sea patrocinado.

4.5 Sistemas de afiliados.

Los sistemas de afiliados funcionan de forma que tú pones en tu web o vídeo un enlace especial a un producto concreto que recomiendes, y si alguien lo compra a través de ese enlace, te llevas una comisión. (Es algo así como ser un comercial.)

Para que lo entiendas mejor: haces por ejemplo un vídeo explicando que material de acampada llevar para un viaje en bici y en la descripción del vídeo pones unos enlaces especiales a esos productos (es decir, enlaces de afiliados). Si alguien compra algo a través de esos enlaces, tú te llevas comisión.

Las formas más típicas de ganar dinero mediante afiliación son:

- **Recomendar vuelos, alojamientos, seguros, alquiler de coches,...** Por ejemplo de webs como SkyScanner, Expedia, Booking, WorldNomads, Rentalcars,...
- **Recomendar productos.** Habitualmente de webs como Amazon, eBay, Aliexpress,... (De hecho el sistema de afiliados de Amazon es bastante famoso y funciona bastante bien. Yo lo utilizo).

- **Recomendar alojamiento web.** Lo habitual es recomendar la empresa donde uno aloja su web.
- **Recomendar productos de otros bloggers.** Habitualmente se utiliza para recomendar cursos. (Si haces un curso online de algún blogger, lo recomiendas, y alguien lo compra, te llevas comisión por ello.)

Ten en cuenta que no todas las webs que existen trabajan con sistemas de afiliados. (Aunque también es cierto que cada vez va habiendo más.)

Y ten en cuenta también que hay webs en que el sistema de filiados funciona de una forma un tanto diferente. Por ejemplo AirBnB tiene un sistema de afiliados que no te da dinero directamente, si no que te da crédito para que lo gastes en alojamientos de su plataforma.

El porcentaje de comisión que puedes ganar con sistemas de afiliados suele variar. De cifras como un 1% en el caso de telefonía móvil en Amazon, (que por ejemplo supondría 2€ por una venta de un móvil de 200€). A otras cifras como por ejemplo el 50% por un curso online de un blogger, (que supondría 75€ de comisión si el curso fuese de por ejemplo 150€).

Aun así lo habitual es que el porcentaje de los sistemas de afiliados esté entre el 5% y el 15% de comisión.

Los sistemas de afiliados son mucho mejor método para empezar a ganar dinero por Internet que Google o YouTube, ya que si haces las cosas bien no se requieren tantas visitas para que den resultados.

¿Por qué?

Por una parte porque las comisiones suelen ser más altas que los pocos céntimos que puedes ganar con un anuncio.

Y por otra, porque la publicidad de Google o YouTube suele mostrar anuncios que muchas veces no interesan a la persona que los está viendo. Sin embargo con sistemas de afiliados, tu pones enlaces a productos que si interesan a esa persona.

Por ejemplo, si creas un artículo en que hablas de una cámara de fotos y alguien lo está leyendo, es porque le interesa esa cámara de fotos, así que si has puesto un enlace de afiliado y la persona al final compra la cámara, tú te llevas tu comisión.

Es posible vivir de los sistemas de afiliados, pero puede ser complicado sobre todo al principio ya que aunque no se necesiten tantas visitas como con Google o YouTube, se siguen necesitando vistas.

Lo más recomendable es utilizarlo complementando otras fuentes de ingresos.

Además piensa que es probable que hables de productos y hagas recomendaciones igualmente, entonces, ¿Para qué hacer recomendaciones sin más? Hazlo poniendo enlaces de afiliados y así puedes ganar más dinero.

4.6 Dropshipping.

El dropshipping es un sistema de comercio electrónico en el que tú no tienes stock. Los pedidos te llegan a ti pero tú pasas ese pedido a otra empresa y es ella la que se encarga de hacer

el envío. (Todo ese proceso es desconocido para el cliente. El cliente recibe el pedido como si tú se lo hubieses mandado.)

A mí es un sistema me fascina porque puedes tener una tienda de absolutamente cualquier cosa guardada en la funda de tu portátil.

Simplemente tienes que encontrar un mayorista que tenga esos productos que tú quieres vender.

Lo habitual es que los mayoristas te pongan un precio de coste por producto, y tú juegas con el margen de beneficio que quieras para poner un precio de venta.

La principal desventaja es que es un sistema complejo: Requiere algo de conocimientos técnicos, puede dar problemas al sincronizar stock, si falla el proveedor es a ti a quien te toca dar la cara con el cliente,...

Yo he trabajado con ello y al final da muchos quebraderos de cabeza, así que sólo lo recomiendo si realmente quieres un comercio electrónico y tienes algo de conocimientos técnicos.

4.7 Venta de productos de terceros con tus diseños.

Hay webs que venden productos con impresiones y te permiten subir tus propios diseños para que personalices esos productos y los compren otras personas.

Suelen ser productos como camisetas, tazas, fundas de móvil... En general cualquier cosa que lleve una impresión.

Normalmente la plataforma te pone un precio base del producto, (que será la cantidad que se queden ellos), y tú juegas con el margen de beneficio que quieras para poner un precio de venta al público.

Como sucedía con el dropshipping tú no tienes stock, pero la diferencia es que aquí el cliente no te compra a ti directamente, si no que compra a la plataforma a la que has subido los diseños.

Plataformas de estas son La Tostadora, SpreadShirt, CafePress,...

Es complicado vivir de este método porque los clientes realmente no te pertenecen a ti, así que apenas tienes control sobre ellos y tus ventas.

La mejor manera de utilizarlo yo creo que es como complemento para ganar algo de dinero extra y para tener merchandising propio, pero no como método principal para ganar dinero.

4.8 Venta de productos físicos.

La venta de productos tiene poco que decir porque todo el mundo lo conoce y hoy en día montar una tienda online a nivel técnico es más bien sencillo.

Aquí la dificultad reside en que si lo que quieres es ganar dinero mientras viajas se limitan bastante el tipo de productos que puedes vender. (Los productos ocupan espacio, y viajando no hay mucho sitio donde guardar cosas).

Sin embargo todo es posible. Por ejemplo puedes vender productos exóticos de los lugares que vas visitando, vender pequeñas artesanías como pulseras y collares, vender libros (que es algo bastante común),…

Otra alternativa también es tener a alguien en algún lugar del mundo que te ayude con el stock y los envíos cuando alguien haga un pedido.

Es un método para ganar dinero del que se puede vivir. Ahora bien, para trabajar mientras se viaja creo que lo mejor es optar por algo en lo que no haya que tener un stock de productos.

4.9 Venta de servicios.

Hay infinidad de servicios que se pueden vender y llevar a cabo por Internet: mentoría, clases particulares, diseño, programación, escritura, gestoría, traducción, retoque fotográfico, edición de vídeo… (Veremos muchas más en la segunda parte de la guía).

Para vender servicios puedes anunciarte a través de tu propio proyecto (incluso con un simple botón de "Contrátame"), o puedes anunciarte a través de plataformas de terceros como Freelancer, Geniuzz, Twago, Workana, SoyFreelancer,…

La venta de servicios es muy simple, tú haces algo, y tu cliente te paga por ello.

Por lo general lo único que necesitas es un portátil para trabajar, y algo con lo que comunicarte con tu cliente (ya sea un teléfono, un email, o un programa para videoconferencias.)

Es la manera más sencilla de ganar dinero por Internet.

Funciona por un simple hecho, y es que la gente necesita que hagan por ella lo que no sabe o no puede hacer.

No necesitas muchísimas visitas o seguidores para conseguir dinero, con que haya una persona que necesite tus servicios y te contrate, ya estarás ganando dinero. Y si esa persona queda satisfecha hablará de ti a más personas convirtiéndolas en nuevos posibles clientes.

Si no se te ocurre que servicios puedes ofrecer a través de Internet hay algo que absolutamente todo el mundo puede hacer: ofrecer una consultoría.

Por ejemplo, si te has ido a vivir al extranjero sabrás como encontrar casa, como encontrar trabajo, que sitios visitar,... Puedes cobrar por una videoconferencia en que resuelvas todas las consultas de alguien que también quiere irse a vivir fuera.

También hay personas que no se atreven a dar el paso de ofrecer servicios porque no se sienten expertas en nada. Si es tu caso no te preocupes, no hace falta ser experto u experta, siempre hay gente que va a saber menos que tu sobre algo, es a esas personas a las que tienes que ofrecer tus servicios.

4.10 Venta de Productos digitales.

Los productos digitales son plantillas para páginas web, plugins, programas informáticos, aplicaciones, alojamiento web, música o audio, vídeo, diseño gráfico, fotografías, libros electrónicos, modelos 3D,...

Al tratarse de algo digital, son perfectos para trabajar desde cualquier lugar del mundo.

Normalmente para crearlos y venderlos sólo necesitas un ordenador portátil, y quizá alguna cosa más como una cámara de fotos, o una tableta gráfica,...

Otro aspecto importante es que: cuando vendes servicios dependes directamente de tu tiempo para ganar dinero; Cuando vendes productos físicos dependes directamente del coste de fabricación de cada producto; Sin embargo, la magia de los productos digitales, es que una vez que están creados se pueden clonar y distribuir fácilmente, por lo que no dependes directamente ni de tu tiempo ni de tu dinero para escalar las ventas.

Por eso creo que cualquier persona que quiera disponer cada vez de más tiempo y dinero en su vida trabajando cada vez menos, y que quiera la libertad de poder trabajar desde cualquier lugar, tiene que aspirar a vender productos digitales.

La desventaja es que para vender productos digitales tienes que ser capaz de crearlos, y no es algo que sepa hacer todo el mundo ya que requiere conocimientos técnicos.

Productos digitales se pueden vender a través de tu propia web o de plataformas de terceros. Envato es una de las que más me gusta a mí, pero hay muchas otras como iStock, Adobe Stock,...

Si vendes a través de plataformas, te ayudan a hacer visible tu producto, (ya que son plataformas conocidas), pero la desventaja es que se quedan parte del dinero.

Si vendes a través de tu propia web todo el dinero irá para ti.

4.11 Venta de infoproductos.

Los infoproductos son productos con información.
(Normalmente orientados a la formación.)

Suelen ser libros, cursos, talleres, tutoriales,...

Aportan muchísimo valor. Es decir, son muy útiles para otras personas ya que la gente quiere aprender a hacer cosas.

Por eso son una gran opción para ganar dinero por Internet, porque la gente está dispuesta a pagar por aquello que quiere aprender a hacer.

Pueden ser tanto productos físicos (un libro en papel, un taller presencial,...); como productos digitales (libros electrónicos, cursos online,...). Pero lo mejor para sacarle partido a Internet es la venta de infoproductos digitales, ya que como hemos visto, con lo digital es más fácil tanto escalar ventas como trabajar desde cualquier lugar.

Frente al resto de productos digitales los infoproductos digitales tienen una gran ventaja, y es que por lo general no se requieren tantos conocimientos técnicos para crearlos. Por ejemplo un curso online no es más que preparar un temario y grabarse delante de la cámara. Es algo que con un poquito de trabajo puede hacer cualquiera.

La pega de los infoproductos es que para conseguir venderlos normalmente hay que conseguir demostrar a los posibles clientes que eres alguien. Es decir, de primeras nadie va a confiar en ti o tu producto, confiaran en ti cuando demuestres que sabes de lo que hablas.

Por eso es difícil vender infoproductos cuando empiezas en internet. Es mejor esperar a ser más conocido. Además si esperas, vas a ver qué es lo que realmente necesita tu audiencia y así sabrás bien que infoproducto crear.

4.12 Membresías.

Un sistema de membresía consiste en ofrecer en tu web (o en webs de terceros como como Patreon), un contenido "premium" bajo pago periódico. Algo privado que solo pueden obtener o disfrutar aquellas personas que paguen una cuota recurrente (normalmente de forma mensual).

Es similar a ser miembro de un club. A cambio de ese pago periódico los miembros tienen ciertos privilegios.

Tiene la gran ventaja de permitirte contar con unos ingresos estables proporcionales a la cantidad de usuarios que sean miembros.

En contra tiene que necesitas tener tiempo, constancia, e ideas para crear contenido, ya que con una membresía te comprometes con tus clientes a ofrecerles algo periódicamente. No puedes fallarles.

4.13 Webinarios.

Un webinar o webinario, no es más que una charla online.

Los usuarios pagan una cantidad por asistir a la conferencia online que vayas a dar y se hace un encuentro virtual cierto día a cierta hora.

La gran pega es que un webinar requiere una tecnología especial para poder realizar videoconferencias con tantas personas sin que haya problemas de conexión. Por eso habitualmente se utilizan plataformas como WebinarJam o GoToWebinar que suelen tener un coste.

La magia de los webinars no está en ganar dinero directamente con ellos, sino en ofrecerlos de forma gratuita utilizándolos de gancho para otro producto o servicio que vendas.

Es algo que funciona muy bien para vender cursos porque los asistentes se han ganado tu confianza y si les interesa un curso del que hables en ese webinar, es probable que lo compren.

Además una vez que has realizado un webinar, si lo has grabado, puedes emitirlo más veces sin tener que dar la charla en directo. (Un trabajo que te quitas de encima).

4.14 Donaciones.

Es algo muy sencillo de implementar en una web.

Colocas un botón de PayPal que ponga “donar” y la gente puede ingresarte la cantidad de dinero que quiera.

Normalmente se acompaña ese botón de textos como: “este sitio web vive de sus lectores, si quieres puedes contribuir con una pequeña donación para que siga en marcha”.

Tiene dos grandes pegas: por una parte que hay quien puede interpretar que es algo así como "mendigar por internet". Por otra, que es muy raro que la gente haga donaciones desinteresadamente.

Otra cosa sería en el caso de utilizar esas donaciones con un fin benéfico. En esos casos la gente si suele verlo bien y sí suele donar, pero claro, ahí el dinero no va para ti...

4.15 Crowfunding.

El crowfunding no es más que "financiación".

Hay distintos modelos de crowfunding, pero el más habitual es en el que la gente te da dinero para que hagas algo, y una vez que lo has hecho les ofreces algo a cambio.

Por ejemplo, recaudas dinero para un viaje, de ese viaje haces un documental, y una vez que esté hecho se lo mandas por DVD con una dedicatoria a todas las personas que aportaron dinero.

Puedes hacer crowfunding a través de tu web, pero lo normal (y como se suele llegar a más gente), es haciéndolo a través de plataformas de terceros.

Hay muchas plataformas. Algunas conocidas son Indiegogo y KickStarter, otras como GoFundMe o IdeaMe tienen apartado de viajes, y otras como FundMyTravel o Trevolta son específicas para financiar viajes.

El crowfunding puede estar bien para conseguir dinero para un proyecto puntual, pero puede ser complicado ganarse la vida con ello.

5 Introducción a la segunda parte de la guía.

Ya has visto los 15 métodos que existen para ganar dinero por Internet, pero puede que ahora incluso estés más perdido o perdida que antes y estés pensando "Vale, ¿Pero cómo puedo utilizar yo todas estas cosas para ganar dinero?"

Por eso he creado la segunda parte de la guía, para que veas 30 ejemplos reales de gente que gana dinero por Internet con temáticas muy distintas aplicando las 15 técnicas antes vistas.

La idea es que veas como sea cual sea tu pasión o lo que se te da bien en la vida, puedes encontrar la forma de ganar dinero por Internet gracias a ello.

Además mucha gente que quiere ganar dinero por Internet para poder viajar piensa que lo que necesita es hacer un blog de viajes, pero no es así. Si quieres hacer un blog de viajes genial, pero puedes ganar dinero por Internet mientras viajas gracias a muchas otras temáticas, no solo a los viajes. Y eso vas a verlo también en la siguiente parte de la guía.

Así que nada, estate al loro de tu email que en los próximos días te mandaré la segunda parte.

¡Un saludo!

6 En la red.

Agradecería que me siguieses en:

YouTube: **https://www.youtube.com/gonzaventuras**

Instagram: **https://www.instagram.com/gonzaventuras/**

Facebook: **https://www.facebook.com/gonzaventuras/**

Para más consejos sobre blogging y viajes,

Visita mi web: **https://gonzaventuras.com**